



## 慶應義塾大学ビジネス・スクール

# ケースメソッド講師になること — その「取り組み方」と心構え —

5

### 僕とケースメソッドの関わりあい

まず、僕がどのようにケースメソッドというものに関してきたのかということに若干触れたいと思います。ケースメソッドというものに始めて出会ったのは、ミシガン大学のビジネス・スクールで学んでいた時です。ミシガン大学ではファイナンスやアカウンティングなどの主に定量分析を扱ったものについては講義形式で進められていました。一方、マーケティングや戦略については一年次からケースで教わりました。今から振り返ってみると、講義とケースのバランスがとれているのはとてもよかったと思います。講義とケースを同時期に経験することで、両者の性質の違いが実感できました。

15

講義形式は日本でも慣れていたので、言葉が英語になる以外はそれほど「違和感」は感じませんでした。一方、ケースの授業は慣れるまでかなりの数のケースをこなさなければなりません。講義と違って明確なトピック、答えなどがなかなかつかみにくい上に、ケースにおいては様々な論点について議論されたり、1つの論点について、複数の視点から話し合われたりするので、初めのころはとにかく話されている内容について行くだけで必死でした。とくに世界各地から様々な人種やバックグラウンドを持った人たちが集まり議論するので、「そういう風にとらえるのか」と素直に感心したものです。

---

このノートは慶應義塾大学ビジネス・スクール博士・修士課程併設科目「ケースメソッド教授法特論」の教材とするために、松林博文(グロービス・マネジメント・スクール講師)が作成した。(2004.10)

本ノートは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、ノートの複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール(〒223-8523 神奈川県横浜市港北区日吉本町2丁目1番1号、電話 045-564-2444、e-mail case@kbs.keio.ac.jp)。また、ノートの注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/case/index.html>。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、本ノートのいかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またはいかなる方法(電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない)による伝送は、これを禁ずる。

Copyright©2004 は慶應義塾大学ビジネス・スクールが保有する。